

<<面向"十二五"高职高专规划教材>>

图书基本信息

书名：<<面向"十二五"高职高专规划教材>>

13位ISBN编号：9787304053901

10位ISBN编号：7304053909

出版时间：2011-12

出版时间：张晓 中央广播电视大学出版社 (2011-12出版)

作者：张晓 编

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<面向"十二五"高职高专规划教材>>

内容概要

《面向"十二五"高职高专规划教材:商务谈判》按照大纲要求和实践需要分为10个项目：商务谈判概述、商务谈判的礼仪、商务谈判中的思维与心理、商务谈判的准备、商务谈判的内容、商务谈判的一般程序等。

全书内容丰富，体例完善。

按照谈判的进行发展来组织内容，遵循教学规律，便于组织教学，也有利于学生自学。

在内容体系、系统结构和案例设计等方面都进行了深入细致的分析研究，是一本适合实际教学需要的高质量教材。

<<面向"十二五"高职高专规划教材>>

书籍目录

项目一 商务谈判概述 任务一 商务谈判的基本概念 任务二 商务谈判的基本原则 任务三 商务谈判的分类 任务四 谈判的重要性 技能训练 案例分享 项目二 商务谈判的礼仪 任务一 商务谈判的礼仪要点 任务二 美洲人的礼仪与禁忌 任务三 欧洲人的礼仪与禁忌 任务四 亚洲人的礼仪与禁忌 任务五 商务谈判签约仪式礼仪 技能训练 案例分享 项目三 商务谈判中的思维与心理 任务一 商务谈判的思维 任务二 商务谈判需要与动机 任务三 商务谈判心理 任务四 商务谈判心理的实用技巧 技能训练 案例分享 项目四 商务谈判的准备 任务一 商务谈判背景调查 任务二 商务谈判的组织准备 任务三 商务谈判计划的制定 技能训练 案例分享 项目五 商务谈判的内容 任务一 普通商品贸易谈判的主要内容 任务二 劳务贸易谈判的主要内容 任务三 技术贸易合同谈判的主要内容 任务四 商品房买卖谈判的主要内容 任务五 借贷款合同谈判的主要内容 技能训练 案例分享 项目六 商务谈判的一般程序 任务一 商务谈判的开局阶段 任务二 商务谈判的磋商阶段 任务三 商务谈判的结束阶段 技能训练 案例分享 项目七 商务谈判的主要沟通方法 任务一 商务谈判中的提问方法 任务二 商务谈判中的回答方法 任务三 商务谈判中的倾听方法 技能训练 案例分享 项目八 商务谈判的核心——价格谈判 任务一 价格谈判的几个基本问题 任务二 报价策略 任务三 还价策略和方式 技能训练 案例分享 项目九 商务谈判中的风险防范 任务一 商务谈判中常见的风险类型 任务二 商务谈判风险的规避 任务三 外汇风险的防范 技能训练 案例分享 项目十 跨文化背景商务谈判 任务一 文化的基础 任务二 跨文化领域的商务谈判 技能训练 案例分享 参考文献

<<面向"十二五"高职高专规划教材>>

章节摘录

版权页：插图：二、商务谈判心理的重要性 商务谈判，既是商务问题的谈判，也是谈判心理的较量。

它不仅被商务实际条件所左右，也受到商务谈判心理的影响。

人的心理影响人的行为，商务谈判心理对商务谈判行为有着重要的影响。

认识掌握商务谈判心理在商务谈判中的作用，对于培养良好的商务谈判心理意识，正确地运用商务谈判的心理技巧有着十分重要的意义。

在商务谈判中，运用谈判心理知识对谈判进行研究，分析“对手的言谈举止反映什么？

”“其有何期望？

”“如何恰当地诱导谈判对手？

”等，对成功地促进谈判很有必要。

掌握商务谈判心理现象的特点，认识商务谈判心理发生、发展和变化的规律，对于商务谈判人员在商务谈判活动中养成优良的心理素质，保持良好的心态，正确判断谈判对手心理状态、行为动机，预测和引导谈判对手的谈判行为，有着十分重要的意义。

此外，商务谈判的虚虚实实、真真假假的心理策略对谈判的成果影响很大。

对商务谈判心理的熟悉，有助于提高谈判人员谈判的艺术性，从而灵活有效地处理好各种复杂的谈判问题。

研究和掌握商务谈判心理，对于商务谈判有以下几方面的作用。

（一）有助于培养谈判人员自身良好的心理素质 谈判人员良好的心理素质是谈判取得成功的重要基础条件。

谈判人员相信谈判成功的坚定信心、对谈判的诚意以及在谈判中的耐心等都是保证谈判成功不可或缺的心理素质。

良好的心理素质是谈判者抗御谈判心理挫折的条件和铺设谈判成功之路的基石。

谈判人员加强自身心理素质的培养，可以把握谈判的心理适应度。

谈判人员对商务谈判心理有正确的认识，可以有意识地培养提高自身优良的心理素质，摒弃不良的心理行为习惯，从而把自己造就成从事商务谈判方面的人才。

商务谈判人员应具备的基本心理素质如下。

1. 自信心 所谓自信心，就是相信自己的实力和能力。

它是谈判者充分施展自身潜能的前提条件。

缺乏自信往往是商务谈判遭受失败的原因。

没有自信心，就难以勇敢地面对压力和挫折，面对艰辛曲折的谈判，只有具备必胜的信心才能促使谈判者在艰难的条件下通过坚持不懈的努力走向胜利的彼岸。

自信不是盲目的自信和唯我独尊。

自信是在充分准备、充分占有信息和对谈判双方实力科学分析基础上对自己有信心，相信自己要求的合理性、所持立场的正确性及说服对手的可能性。

自信才有惊人的胆魄，才能做到大方、潇洒、不畏艰难和百折不挠。

<<面向"十二五"高职高专规划教材>>

编辑推荐

《面向"十二五"高职高专规划教材:商务谈判》按照高职高专的教育理念，以能力导向为主体，注重能力训练，适应人才市场要求。

兼顾知识教育和技术教育，着力于实现理论与实践的紧密联系。

使学生学有所用，为企业提供实用性人才。

<<面向"十二五"高职高专规划教材>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>